

Gewerbeversicherungen: Digitaler Baukasten erlaubt Doppelstrategie

[versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/gewerbeversicherungen-digitaler-baukasten-erlaubt-doppelstrategie-2180480.html](https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/gewerbeversicherungen-digitaler-baukasten-erlaubt-doppelstrategie-2180480.html)



Die digitale Umstrukturierung des Versicherungsmarktes macht vor der Gewerbeversicherung nicht halt. Unternehmen können mittlerweile auch Firmenversicherungen im Netz vergleichen. Daher dürfte sich die Zeit des sofortigen Abschlusses beim Einfirmenvertreter für Gewerbepolicen bald dem Ende nähern. Denn die Marktabdeckung der Gewerbeversicherungs-Vergleichsportale steigt ständig. Deshalb stellen sich immer mehr Versicherer - notgedrungen - dem Vergleich auch bei Firmenpolicen. Andernfalls drohen ihnen Kundenverluste.

Dass eine Doppelstrategie ganz gut funktioniert, zeigt die Gothaer-Versicherung. Sie hat vor einem Jahr ihren neuen Gewerbeversicherungs-Baukasten eingeführt. Nun stellte der Versicherer die Erfolgsstory seiner digitalen "Gewerbeprotect Police" vor. Die Anzahl der versicherten Gewerbe-Betriebe läge nach einem Jahr bereits bei fast 14.000 Unternehmen mit über 40.000 Verträgen. Stark vertreten seien dabei die Zielgruppen Baugewerbe, Gastronomie und Einzelhandel. Viele Abschlüsse seien weitgehend dunkel verarbeitet worden, betonte die Gothaer. Die Flexibilität des Produkts werde über einen modularen Produktbaukasten mit mehr als zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten erreicht. Zudem erlaubten "agile Methoden" schnell Produktverbesserungen.

Zusätzlich in Portalen aktiv

Gleichzeitig zeigt eine Auswertung, so genannter Gewerbevergleichsportale, dass die Gothaer auch in diesem Markt aktiv ist. Über Finanzchef24 und Gewerbeversicherung24

(gewerbeversicherung.de) bietet das Unternehmen aber auch Betriebshaft- und Inhaltsversicherung im Direktmarkt an. Digitale Kompetenz ist dabei von unschätzbarem Vorteil.

Das zeigt sich auch an der Signal Iduna. So können Unternehmer ganz aktuell beim Dortmunder Versicherer online in wenigen Minuten eine Cyber-Police abschließen. Das ist Neuland für das auf persönliche Beratung durch Vermittler und Makler ausgerichtete Versicherungsunternehmen. Gleichzeitig nimmt es bereits aktiv am automatischen Vergleich des Portals [Gewerbeversicherung24](http://Gewerbeversicherung24.de) teil. Beim Portal [Bisure](http://Bisure.de) steht der Versicherer in den Startlöchern. "Den „Digitalen Schutzschild“, wie sich das Cyber-Angebot nennt, hat die Signal Iduna gemeinsam mit Perseus Technologies aufgebaut. "Das ist ein praktisches Beispiel dafür, wie wir uns vom reinen Versicherer in Richtung Lösungsanbieter entwickeln wollen", sagt Johannes Rath, Chief Digital Officer (CDO) bei der Signal-Iduna-Gruppe.

Offene Kommunikation mit Ausschließlichkeit

Mit der Entscheidung, den "Digitalen Schutzschild" zusätzlich auf Gewerbeversicherungs-Vergleichsportalen anzubieten, folge man dem veränderten Kundenverhalten von kleinen Firmen. Im digitalen Zeitalter sei eine Omni-Kanal-Strategie unabdingbar.

"Gegenüber der Ausschließlichkeitsorganisation kommunizieren wir sehr offen über unsere Digitalisierungsaktivitäten. Die Omnikanal-Strategie wird von Konzern und Vermittlerschaft gemeinsam getragen", heißt es bei der Signal Iduna.

Makler können Kosten sparen

Nach Einschätzung des Versicherers wird für Versicherungsmakler der digitale Zugang zu Produkten über Plattformen wie [Gewerbeversicherung24](http://Gewerbeversicherung24.de) immer wichtiger. Sie müssten ihre Kosten reduzieren und könnten so schneller Lösungen präsentieren. Sehr aktiv auf Gewerbeversicherungsvergleichsportalen ist zudem die Inter-Versicherung. Sie ist - zumindest für die Betriebshaftpflicht - in den Portalen [Finanzchef24](http://Finanzchef24.de), [Gewerbeversicherung24](http://Gewerbeversicherung24.de), [Softfair](http://Softfair.de) und [Domcura](http://Domcura.de) aktiv.

Bisher können Gewerbekunden online direkt nur auf [Finanzchef24](http://Finanzchef24.de) und [Gewerbeversicherung24](http://Gewerbeversicherung24.de) zugreifen. [Bisure](http://Bisure.de) aus Münster will sich aber bald im Netz öffnen. Die Vergleiche von [Softfair](http://Softfair.de) und [Domcura](http://Domcura.de) können Unternehmen weiterhin nur über Versicherungsmakler oder Versicherungsberater abfragen.

Autor(en): Uwe Schmidt-Kasperek